

招商运营主管岗位的工作职责有哪些 招商主管岗位的工作职责(通用10篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

招商运营主管岗位的工作职责有哪些篇一

- 1、根据公司下达的各项规定和指标，认真搞好招商工作。
- 2、负责员工管理，加强员工素质教育和专业技能的训练，及时了解员工思想动态，深入细致地做好员工的思想工作，培养员工爱岗敬业精神。
- 3、负责审定进货和销售计划，掌握经营和销售情况，对各供应商的商品结构，经营方式等做出合理的决策性指导，及时掌握各专柜每月的经营情况，并给予指导性的建议和改进措施，提高商场的经济效益。
- 4、负责商品价格定位管理，严格控制商品的进、销、存、调运作程序，严把质量关，杜绝假冒伪劣商品进场销售，及时与物价部门沟通，定期组织员工市场调研，反馈调研信息，及时调整不同档次商品价格。
- 5、全面负责营运管理工作，按公司对企业形象的统一要求，具体实施卖场管理，严格执行营运管理规范 and 各项管理制度，保证营运活动的正常进行，并不断提高服务质量，妥善处理顾客投诉。
- 6、组织本部门会议，及时传达总裁、总经理的工作指示精神

和公司相关会议、文件精神。

7、严抓消防安全工作，培养员工的消防意识和应急能力杜绝安全事故的发生。

8、对本部门工作目标，能够做出非常正确的决策，工作中经常提出新的方案或建议。

9、认真组织实施市场调查，为卖场商品提供市场建议。

任职资格

1、大学专科(含)以上学历，5年以上工作经验，2年以上相关岗位工作经验。

3、具备现代百货招商理念和扎实的理论基础；

4、熟悉国家、地区百货零售业相关法律法规；

招商运营主管岗位的工作职责有哪些篇二

2、负责与招商相关活动的联系、策划和协调；

3、编制租金预算和现金流量表,维护并及时更新商场的租户名单；

4、负责与招商相关的合同的起草和相关内部工作；

5、负责招商流程、招商方案、租金水平、招商策略等的制定、完成项目招商工作；

6、参与市场策略的制定及执行,计划、建立并维护良好的业主租户关系；

7、了解及定期跟踪商业市场的动态并完成有关的市场跟踪报

告；

- 8、针对商家提出的各种问题，协助完成；
- 9、完成配合性工作和上级领导交办的其他工作。

招商运营主管岗位的工作职责有哪些篇三

- 2、积极开展市场调查、分析和预测，为上级及时提供有效的商业信息；
- 4、 向上级领导汇报项目存在问题及建议解决方法；
- 5、 负责组织组员接待每天的到访客户；
- 6、 负责组织组员接听每天客户咨询的来电。负责组织组员登记每天的客户资料；
- 7、 定期开展商家的拓展和拜访计划，并按时提供商家拜访情况报告；
- 9、 完成公司交办的其他事项和工作安排。

招商运营主管岗位的工作职责有哪些篇四

职责：

- 4、 完成领导安排的其他相关工作；

任职要求：

- 1、 专科以上学历，房地产、营销、招商等相关专业；
- 2、 具有企业管理、市场营销、销售行业知识；

3、5年以上招商管理、招商销售工作经验;2年以上企业招商主管工作经验;

4、具有一定的管理能力和号召力,具有良好的沟通能力及敬业精神

招商运营主管岗位的工作职责有哪些篇五

职责:

1、按照项目团队既定的项目招商目标,完成计划指定项目的招商工作;

2、商铺租户的全程服务工作,从意向洽谈、合同签订到商铺交付的工作衔接及协助工作;

3、外部市场动态信息的调研和搜集,及时提报上级。

4、有良好的招商及客户资源

任职资格:

1、23岁以上,学历大专及以上学历;

2、2年以上商业街招商、招租工作经验;

3、性格积极、乐观、进取,要求有良好的服务意识、开拓能力、职业道德和抗压能力强;

4、善于沟通,具有一定的商务谈判及公关能力、有亲和力。

招商运营主管岗位的工作职责有哪些篇六

招商主管负责员工管理,加强员工素质教育和专业技能的训

练，及时了解员工思想动态，深入细致地做好员工的思想工作，培养员工爱岗敬业精神。以下是本站小编整理的招商主管岗位的工作职责。

职责

- 1、制定个人销售方案、计划，严格按照公司销售价格及交房标准进行销售；
- 2、负责公司楼盘的推介，接待客户促进成交；
- 3、掌握客户需求，发掘及跟进潜在客户，做好对客户的追踪、联系；
- 4、热情接待，细致讲解，耐心服务，为客户提供满意的服务；
- 5、负责市场信息的反馈，定期对销售数据及成交进行分析评估，提交销售总结报告；
- 6、协助销售主管处理一般日常事务；
- 7、维护售楼现场设施的完好及清洁。

任职资格

- 1、中专及以上学历，专业不限；
- 2、2年以上楼盘销售工作经验，业绩优秀者优先；
- 3、熟悉当地房地产市场及相关政策法规，热爱房产经纪行业，有工作激情和进取精神；
- 4、具有较强的沟通与谈判能力，出色的营销技巧、销售技能与说服能力；

5、刻苦耐劳,积极乐观,诚信务实。

职责:

- 1、熟悉公司项目品牌知识,能独立面对客户进行产品宣讲和介绍;
- 2、可独立接听来访招商电话,对各招商平台客户咨询的及时回访与跟踪;
- 3、加盟合作商资格审核、条件谈判、合同签约等事宜的全程跟踪,完成招商签约任务;
- 4、配合潜在或已签约客户进行市场调研;
- 5、已签约客户实体店开业前的对接工作;
- 6、按时完成招商经理交代的其它任务。

任职要求:

- 1、两年以上工作经验;
- 2、有网络营销或销售工作经验优先;
- 3、较强的沟通表达能力;
- 4、有服务精神,敬业爱岗,亲和力强,有耐心,一定的抗压能力;

职责:

- 1、较强的数据分析能力与管理能力;
- 3、保证加盟店的开拓与合理布局;

- 4、分析市场动态，提升品牌在市场的占有率和竞争力；
- 5、对各项业务的洽谈、签约工作进行管理、协调、指导、监督；
- 6、为客户解决开店疑问、投资分析以及市场分析等问题；
- 7、维护客户关系，追踪潜在客户，与客户建立良好关系，促进成交。

任职要求：

1. 热爱销售

2. 具备商业相关知识，迅速挖掘项目卖点，有较强的搜寻和联络客户、商业资源的能力；

3. 反应敏捷、表达能力强，具有亲和力，具有较强的沟通能力及交际技巧；

4. 具备一定的市场分析及判断能力，良好的客户服务意识；

5. 有责任心，能承受较大的工作压力，有团队协作精神，善于挑战；

职责

1. 负责实施本项目招商各项工作，完成招商目标；

2. 现场电话接听与日常客户现场接待及楼盘推介讲解；

3. 主动开发客户，缩短招商周期；

4. 负责收集市场信息、了解市场动态，为租务工作的调整做数据支持；

5. 负责协调与代理机构、物业、租户等各方关系；
7. 完成公司领导交代的其他工作任务。

任职要求：

- 1、有良好沟通谈判、计划执行能力，积极进取，能承压；
2. 有地产、百货、潮流街招商经验，有商家资源者优先考虑

职责：

- 1、公司房地产项目开发过程中的产品研究及策划；
- 2、公司重点项目(商业综合体)的商业及产业资源拓展及维护；
- 3、自持物业相关顾问公司的对接与管理；
- 4、高北十六创意园(深圳市市级创意园)项目的品牌引进及招商落地；
- 5、自营文创活动中的招商支持。

任职要求：

- 2、2年以上商业综合体招商运营类工作经验；
- 3、 熟悉ppt□excel□cad等软件的操作；
- 4、性格开朗，积极进取，善于沟通，协调及维护客户关系。

招商运营主管岗位的工作职责有哪些篇七

职责：

1. 负责招商工作和开发客户，完成每月招商部下发的招商任务；
2. 负责生活配套、休闲娱乐、特色餐饮业态招商工作和开发客户；
3. 协助部门领导开展主力店、一、二线品牌的招商谈判与落位。
5. 负责一般商户的招商谈判和落位审核，并负责其关系维护；
6. 协助财务部完成客户的签约及收款；

任职要求：

- 1、大专以上学历，具备1年以上大型商业购物中心或大型商业综合体招商工作经验；
- 2、具有良好的市场分析能力以及谈判经验或成功案例，熟悉商业的工作程序及特点；
- 3、具备较为丰富的商业资源及灵活运用能力；
- 4、具备吃苦耐劳精神和勤奋的品质，表率性强，责任心强；

招商运营主管岗位的工作职责有哪些篇八

- 1、制定个人销售方案、计划，严格按照公司销售价格及交房标准进行销售；

- 2、负责公司楼盘的推介，接待客户促进成交；
- 3、掌握客户需求，发掘及跟进潜在客户，做好对客户的追踪、联系；
- 4、热情接待，细致讲解，耐心服务，为客户提供满意的服务；
- 5、负责市场信息的反馈，定期对销售数据及成交进行分析评估，提交销售总结报告；
- 6、协助销售主管处理一般日常事务；
- 7、维护售楼现场设施的完好及清洁。

任职资格

- 1、中专及以上学历，专业不限；
- 2、2年以上楼盘销售工作经验，业绩优秀者优先；
- 3、熟悉当地房地产市场及相关政策法规，热爱房产经纪行业，有工作激情和进取精神；
- 4、具有较强的沟通与谈判能力，出色的营销技巧、销售技能与说服能力；
- 5、刻苦耐劳, 积极乐观, 诚信务实。

招商运营主管岗位的工作职责有哪些篇九

职责：

1. 根据公司招商策略，协助部门主管完成招商销售各项工作

2. 负责按时完成领导下达的各阶段任务指标，并对完成情况进行分析说明上报部门领导
3. 负责按要求每天拜访、接待客户，介绍、讲解招商政策，收集客户信息
4. 积极开展市场调查、分析和预测，为上级领导及时提供有效的商业信息
6. 协助跟进所签订合同的付款、收款等相关财务工作事宜
7. 负责对客户进行回访，并做好相关回访情况记录
8. 协助配合宣传发放招商资料，市场推广等其他相关活动的执行
9. 完成上级交办的其他工作任务

任职要求：

1. 1年的招商、销售经验
2. 熟悉地产项目招商运营流程，掌握房地产行业国家政策法规
3. 出色的沟通技巧、销售技巧、逻辑思维
4. 大专及以上学历，市场营销、工商管理等相关专业优先

招商运营主管岗位的工作职责有哪些篇十

职责：

- 1、公司房地产项目开发过程中的产品研究及策划；

- 2、公司重点项目(商业综合体)的商业及产业资源拓展及维护;
- 3、自持物业相关顾问公司的对接与管理;
- 4、高北十六创意园(深圳市市级创意园)项目的品牌引进及招商落地;
- 5、自营文创活动中的招商支持。

任职要求:

- 2、2年以上商业综合体招商运营类工作经验;
- 3、熟悉ppt□excel□cad等软件的操作;
- 4、性格开朗, 积极进取, 善于沟通, 协调及维护客户关系。